

(historias de éxito)

“Si logras que recuerden tu marca podrás vender más”

Cecilia Chávez, presidente del CADE Emprendedor 2011, habla sobre cómo hacer crecer un negocio.

FABIANA SÁNCHEZ

“Emociónate y ganarás” es el título del CADE Emprendedores 2011 y la regla número uno que un emprendedor debe aplicar si quiere progresar, asegura la presidenta de este evento, Cecilia Chávez.

“La idea es vender algo que tenga una historia y eso solo lo lograrás si te emocionas cuando lo elaboras y lo vendes. Si lo haces, recordarán tu marca y por lo tanto venderás más”, afirma.

A Cecilia, los años de experiencia que ha ganado en el sector privado—es socia de GIVA, compañía que agrupa a la Granja Villa, Moy y el Bowling de Larcomar—le han enseñado que para avanzar como empresario es requisito indispensable formalizarse. “Cuando

datos



El CADE Emprendedores 2011 se realizará los días 7 y 8 de setiembre.

El 8 de setiembre habrá además una rueda de negocios, en la que se estima se moverán US\$500 mil, cifra que duplicaría lo logrado en 2010.

En la cuarta versión de este evento, participarán como expositores representantes del Instituto Disney, el Grupo Wong, Mega Plaza, Inca Kola, entre otros.

un emprendedor empieza tiene dos opciones: se mantiene estancado y continua informal o busca su desarrollo y tiene los papeles en orden”, indica.

REGLAS CLARAS. Sin embargo, es consciente de que para pasar a la formalidad hay una serie de trabas que desaniman al emprendedor.

“La Sunat te pone tantas multas que puede hacer que tu empresa quiebre”, refiere. El empresario está dispuesto a pagar todos los impuestos que se le cobren, pero tienen que reducirse el número de papeles que debe llenar para formalizarse, manifiesta.

EN LA RED. “Si hiciéramos una encuesta, nos daríamos cuenta que los emprendedores fallan en llenar tanto formulario”, sostiene. Cecilia recomienda aprovechar las herramientas de Internet a quienes se estén aventurando en el mundo de los negocios, pues ayudan a que una empresa se desarrolle.

“Hacer una campaña es muy costoso y si estás empezando no puedes cubrir los gastos. Se debe acudir a los blogs y a las redes como el Facebook y el Twitter, que

son gratuitos y tienen acogida”, aconseja.

¡A COCACHOS APRENDÍ! La empresaria resalta, además, la importancia de aprender de los errores. En esta cuarta edición del CADE Emprendedores, según cuenta, participará como ponente René Azzi, empresario mexicano que invirtió US\$50 millones y lo perdió todo.

“El tuvo varios parques de entretenimiento en México y cuando quiso ingresar a Miami fracasó. La soberbia sumada a un mal estudio de mercado no son buena combinación”, advierte.

René contará como ha hecho para empezar de nuevo, a pesar de que el banco le quitó sus otros negocios y no recibía préstamos, adelanta Cecilia.



➤ **APRENDER A CRECER.** Empresaria afirma que los errores se pueden convertir en nuevas oportunidades.

FABIANA SÁNCHEZ